

二〇一〇年工作主线  
 总经理 孙亚杰



二〇一〇年工作主线  
 副总经理 乔华



二〇一〇年工作主线  
 副总经理 李斌



二〇一〇年工作主线  
 总助兼财务部部长 周艳昱



二〇一〇年工作主线  
 总助兼人力资源部部长 王守铎



# 总店在哪里 家就在哪里

## 进入总店，面试数十轮

千里之行，始于足下。新玛特总店的操盘手知道，要做郑州商业的旗舰店，郑州商业的领航者，必须有一支一流的团队。毕业于河南省知名院校、拥有本科学历的新玛特总店的卖区长助理刘亮，说起两年前的面试经历仍然记忆犹新。“填写应聘资料后，经过几十天、数十轮的等待、面试之后，才终于进入新玛特总店，这是我经历过的面试中，最为激烈，要求最为严格的考试。”刘亮说。在成功进入该店后，紧接着的就是商品知识、礼仪等专业技能培训，数次对北京、上海等商业发达城市的考察，半军事化集训以及大连总部挂职培训，现在刘亮已经成为一名有着齐备的专业知识、标准的礼仪修养的卖区管理人员了。在大商新玛特郑州总店中，这样的员工随处可见。

“为了打造一支‘能征善战’的团队，公司启动了‘11大团队’建设战略，把团队分为班子队伍、中层队伍、基层队伍、大学生队伍等11大团队，这是我们最核心的人力资源框架。”李斌说。

## 骑行、暴走加拓训，这种培训不间断

学习的气氛散布在新玛特总店的每个角落，每周办公例会上，会分享哲理文章、短片甚至电影；每个月会有书籍下发，以供学习；每年则有大大小小、形形色色的培训。在分管人力资源工作的大商新玛特郑州总店总经理助理王守铎的2010年工作计划里，“培训”更是贯穿着整个工作思路。

分管财务工作的总经理助理周艳昱说，总店员工是一个年轻的队伍，也是一个学习型、创新性、检讨型的团队，这都得益于平常的培训与学习。在新玛特总店，暴走、骑行、拓训、考察、写心得都是家常便饭，每个人都不甘于落后，必须往前走，在这里有更多的机会和挑战，这种环境非常有助于个人成长。

“正因为总店是一个新店，所以更加需要对人才进行培训和学习。”王守铎说，他们将通过系统、有机培训，为新玛特总店建立一个丰富的人才储备库。即使在明年将要启动的员工援助计划中，也将培训放在了首位。如对员工职业发展的辅导，为员工设计职业通道，帮助员工进行职业规划，快速实现自己的职业目标。邀请职业病防治专家、心理咨询专家、健康保健专家开展讲座、检查及辅导，为员工减压，使员工拥有更加健康的身心。

## 把总店造成家，总经理亲发短信

每周，所有新玛特总店的员工都会收到来自总经理孙亚杰的短信，这些短信无关工作，而是生活。“要想调动员工的活力，首先要让员工把这里当家。”副总经理李斌说，“大商新玛特郑州总店一直致力于给员工营造家的感觉。”

在该店办公区，记者看到员工自发制作的为欢迎一位刚休过产假的同事精心准备的近两米高的展板，在“恭贺喜得千金，祝贺重归岗位”的标题下，包括公司领导在内的很多同事都写下了真挚的祝福词。在新玛特总店，记者也时刻感受到了有着浓浓人情味儿的企业文化：每位员工过生日都会收到公司送出的生日蛋糕和总经理签名的生日贺卡；在员工论坛板块，每一位员工都可以直抒胸臆，把感触、建议、意见大胆地提出来；宣传板上贴着员工们参加各种培训、聚会、户外活动的照片。

“为了能让员工在总店感受到真正的关心和得到足够的重视，公司不仅不断地组织各种聚会、户外活动，也鼓励部门内部举行聚会。希望在亲情化的团队建设中让我们这个大家庭更具有凝聚力，能够让家庭成成员们拥有更多的工作热情。”李斌说。

晚报记者 梁冰



团队篇



## 明年要继续努力 徐寅 导购

一副邻家大男孩模样的徐寅，做运动品牌导购已经一年多了，尤其是2009年，徐寅说自己的收获不少，“运动品牌现在的受众群体越来越广泛，这使得我们在营销模式上不得不开拓思路，尤其是在产品陈列方面，考虑的因素越来越多。新款当然要放在最显眼的地方，经典款紧跟其后，看到不同年龄段的消费者，马上就要考虑他们需要哪些商品，时间久了，思维活跃了，经验自然也丰富了。”

徐寅说，他上大学学的是机电一体化，没有想到现在会成为一名导购。“今年参加了公务员笔试，成绩不太理想，感觉挺遗憾的，不过对工作挺满意的，明年还要继续努力，争取年初当店长，年底当主管。”说到这里，徐寅表示自己制定的目标不是为了当领导，“现在的业务越来越熟悉了，目标实现了，也算是自我价值的一种体现。”

作为新玛特总店的一员，徐寅对商场现有的管理模式挺满意，不过他也是对商场现在的营销方式提出了自己的看法。“只要有活动，人气很旺，活动一停，人气马上就降低，国贸店不能一味地以活动吸引消费者，尤其是少数高端以外的普通消费者。就拿返券来说，种类太繁杂，其实大家最中意的还是百货券。对于会员，高倍积分还是挺诱人的。”

喜欢的话：明天会更好！

## 我的2009很充实 李刘峰 保安

酷酷的表情加上魁梧的身材，李刘峰绝对能够让前来购物的消费者产生安全感。从大商集团金博大店到建设路店，再到现在的郑州新玛特总店，作为保安，李刘峰说他的2009年很充实，工作经验丰富了，精力也比以前旺盛了许多。“我很喜欢保安这份工作，挑战性强，和不同的消费者打交道，能够帮助他们解决一些困难，感觉很充实。”

保安的工作就是要在商场内穿插巡视，顾客多的时候，李刘峰的心理压力也很大，生怕出现什么状况。“商场搞促销的时候，专柜和过道里站满了消费者，我们的任务就是要他们安全舒心地在这里购物，绝对不能出一点岔漏，他们来我们这，我们就得对他们的安全负责。”李刘峰说，“忙的时候加班是常事，尤其是节假日，过后我们的调休不够及时，现在人员相对紧张，我们也能理解，不过还是希望能歇歇，有时候感觉真是太累了。”李刘峰说，希望公司对保安部门的工作支持力度加大，特别是一些突发事件，“遇到问题时，领导们不能及时到达现场，这对我们及时解决不是太有利。”

说起家庭，李刘峰显然充满深情和愧疚。他说，他的儿子今年4岁，很听话，自己工作忙时，家里的事就全都摆给了媳妇一个人，“儿子现在还小，家里的事全是她一个人操劳，真是不容易，休息的时候帮着照看着孩子，让媳妇也能歇歇。”

喜欢的话：做好自己的事。

## 忙点累点无所谓 陈小雪 收银员

鼻梁上架着一副黑边眼镜，看似文弱的陈小雪说自己爱打篮球，着实让人感到惊讶，“收银员的工作思想必须高度集中，闲的时候和朋友打打篮球，能缓解一下紧张的工作情绪，不过我个头不高，对抗的时候总是吃亏。”

陈小雪对现在的这份工作很满意，两年多的工作经验让她在忙碌的时候也显得得心应手。“忙的时候，操作收银机的速度和精确度必须提高，不过有时候还是会出错，以后在业务方面还是要不断提高，尽量少出错。”

“我挺喜欢商场搞的促销活动，忙点累点无所谓，最起码工资也跟着提高了，我明年准备买房，现在多存点钱，以后的压力就会小点。”陈小雪笑着说，“活动多了，也免不了加班，不过就是没有加班费，以前给领导们提过，目前还没有落实。希望领导们以后能考虑我们基层员工的加班费问题，我觉得，劳资总要相符嘛。”

陈小雪喜欢唱歌，她建议商场以后能多搞点文娱活动，丰富大家的业余文化生活。“工作之余，领导们能组织大家唱唱歌就更好了，既丰富了大家的业余生活，又提高了团队的凝聚力，我们今后的工作热情和工作效率肯定能提高不少。”

喜欢的话：付出总会有回报！

# 我与总店一起成长

## 很辛苦却很有成就感 茹斌 美工

略显文气的茹斌来到新玛特总店只有半年时间，但是提起这半年来的成长，他感触颇多。

与其他在一线的同事相比，茹斌显然算是“后方”人员。每一次活动来临，身为美工的茹斌就要和他的同事一起设计DM、美展等宣传画册，以及平面媒体广告，为活动营造足够的气氛。

茹斌坦言，新玛特总店是他所接触的第一个大企业，虽然来到这里只有6个月时间，但收获很多，进步很大。他非常感谢总店为他提供了这个学习、成长的平台与机会，得以见识到各种高端的设计产品。

貌似文气的茹斌其实有着一度很强的韧劲。他说，“在大商，只要你敢想，就会给你提供让你实现梦想的机会。”

在茹斌看来，2009年他最得意的事就是在6-8月的淡季期间，和同事两个人设计制作了4本DM册子。每天他们都是晚上10点多才离开商场，最晚的一次加班到第二天晚上8点，整整干了两天一夜。茹斌戏谑道：“我拿着最少的工资晚上打的回家。虽然很辛苦，却很有成就感。”

明年是茹斌的本命年，他打算在设计、广告领域爬得更高，让思想和水平都再上升一个境界，成为像他的科长那样“有思想”的人。

但是，茹斌也说道，由于商场的各种活动太多，致使员工们经常加班，大家牺牲了很多休息时间。虽然部门承诺事后调休，可是计划总赶不上变化，随着下一个营销活动的来临，他的调休也变成了泡影，根本无法兑现，要是能好好休息一下就好了。

喜欢的话：暴风雨可以让树根扎得更深！

## 我们是一支善战的队伍 张宇 招商部职员

张宇是2008年4月从兄弟店铺金博大调到新玛特总店的，在招商部主要负责综合业务以及楼层品牌和自营品牌的定价。在总店的一年多时间，张宇认为是自己成长最快的一个时期，对品牌了解得更多，也更全面。

同时，在团队建设方面也有了更新的认识。“任何事情的成功都需要团队的团结协作，靠个人的力量根本不可能做好。总店的员工是一支善战、能战、胜战的队伍。”张宇说，这一点从新玛特总店在各次大型营销活动所取得的成功中，已经得到了有力的印证。

文静且谦和的张宇早在新玛特总店开业之初就获得了商场为她颁发的“个人贡献奖”，提起这段经历，张宇显得很平静，她说，在总店优秀的员工很多。“不过，当时还是很高兴、很意外的，感觉到自己没有白付出，获得了回报，得到了认可，其实我只是普普通通员工中的一个。”

在张宇的心目中，优秀员工应当具有很高的自我修养与综合素质，对工作有高度的责任心，除了做好分内的事，还热心帮助他人，为其他同事分担工作。“最主要还要团结同事。”张宇补充道。

在张宇看来，招商部是一个分工明确、领导有方的部门，做事很认真，同事之间不推诿，相处很和谐。但是她认为，店长更应该多承担一些责任，对下属好一些，多赞美、激励员工，少一些批评，就更好了。

喜欢的话：以平常心做人，以进取心做事。



团队篇